СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ

СЪЮЗ НА УЧЕНИТЕ В БЪЛГАРИЯ – КЛОН СВИЩОВ

Международна научна конференция

ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ ПРЕЗ XXI ВЕК

Свищов, 22 ноември 2024 г.

Сборник с доклади

Конференцията е посветена на 80 години от създаването на Съюза на учените в България

Академично издателство „Ценов“
Свищов
2024

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ

СЪЮЗ НА УЧЕНИТЕ В БЪЛГАРИЯ – КЛОН СВИЩОВ

Международна научна конференция

ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ ПРЕЗ XXI ВЕК

Свищов, 22 ноември 2024 г.

Сборник с доклади

Конференцията е посветена на 80 години от създаването на Съюза на учените в България

Академично издателство „Ценов“
Свищов
2024

ПРОГРАМЕН КОМИТЕТ

Доц. д-р Марин Маринов – Ректор на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов
Проф. д.б.н. Диана Петкова – Председател на Съюза на учените в България
Проф. д-р Атанас Атанасов – Зам. ректор „Научноизследователска дейност и развитие на кадрите“ на СА „Д. А. Ценов“
Доц. д-р Красимира Славева – Председател СУБ – клон Свищов

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Доц. д-р Христо Сирашки
Доц. д-р Пепа Стойкова
Доц. д-р Любка Илиева
Гл. ас. д-р Зоя Иванова

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Председател:
Проф. д-р Атанас Атанасов
Членове:
Проф. д-р Анета Денева
Доц. д-р Красимира Славева
Доц. д-р Христо Сирашки
Доц. д-р Пепа Стойкова
Доц. д-р Любка Илиева
Доц. д-р Пламен Петков
Доц. д-р Галина Чиприянова
Full Professor Carlos Coelho, PhD
Full Professor Jan Polowczyk, PhD
Full Professor Тадија Ђукић, PhD
Assoc. Prof. Tatiana Manasterska, PhD

НАУЧНИ СЕКРЕТАРИ

Доц. д-р Любка Илиева
Гл. ас. д-р Зоя Иванова
Гл. ас. д-р Асен Божиков

Публикуваните материали са рецензирани. Авторите носят отговорност за съдържанието на материалите, изразените мнения, използваните данни, цитираните източници и езиковото оформление на текстовете.

ISBN 978-954-23-2522-2 - Печатно
ISBN 978-954-23-2523-9 - Онлайн

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКС, ФИНАНСИ, ЗАСТРАХОВАНЕ, СОЦИАЛНО ДЕЛО

ОБЕКТ, ЦЕЛ И РЕЗУЛТАТИ ОТ НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА СЪВРЕМЕННОТО НАЦИОНАЛНО СТОПАНСТВО
Проф. д.ик.н Росица Чобанова 7

КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА НА ЕНЕРГИЙНАТА СИГУРНОСТ
Проф. д-р Андрей Захариев, докт. Илиан Илчев 15

PARALLEL ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE LARGE LISTED COMPANIES FROM THE TOURISM SECTOR
Prof. Stefan Simeonov, PhD, PhD student Alexey Gudev 22

МОДЕЛЪТ ЗА АНАЛИЗ „ДЮ ПОНТ“ КАТО ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ОЦЕНКА НА ДЕЙНОСТТА НА ЖИВОТОЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА В БЪЛГАРИЯ
Доц. д-р Венцислав Василев 32

ЗА ЛИПСВАЩАТА ВРЪЗКА МЕЖДУ ДАНЪЧНАТА АВТОНОМНОСТ НА ОБЩИНИТЕ И МЕСТНАТА СТОПАНСКА АКТИВНОСТ
Доц. д-р Людмил Найденов 41

ВЛИЯНИЕ НА НАРАСТВАЩАТА ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ НА ЖИВОТ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ГРАЖДАНИ ВЪРХУ ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ГРИЖИ
Доц. д-р Николай Нинов 49

ПАЗАРНИ ОСОБЕНОСТИ НА ПРОМЯНАТА НА УЧАСТИЕТО НА ОСИГУРЕНИТЕ ЛИЦА ВЪВ ФОНДОВЕТЕ ЗА ДОПЪЛНИТЕЛНО ДОБРОВОЛНО ПЕНСИОННО ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ
Доц. д-р Пламен Йорданов, гл. ас. д-р Маргарита Николова 58

ПРОБЛЕМИ В РАЗВИТИЕТО НА ЗАСТРАХОВАНЕТО „КАСКО НА МПС“ НА БЪЛГАРСКИЯ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР
Доц. д-р Румен Ерусалимов 66

РОЛЯТА НА ВИСШЕТО ИКОНОМИЧЕСКО ОБРАЗОВАНИЕ ЗА ФОРМИРАНЕТО И ПОВИШАВАНЕТО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНАТА ГРАМОТНОСТ
Гл. ас. д-р Анелия Панева 73

АНАЛИТИЧЕН ПРЕГЛЕД НА ТОП 10 НА HEALTHTECH СТАРТЪПИТЕ В БЪЛГАРИЯ (СПОРЕД КЛАСАЦИИТЕ НА TRACXN)
Гл. ас. д-р Валентина Нинова 80

РАЗВИТИЕ И СЪСТОЯНИЕ НА ОСИГУРЯВАНЕТО В УНИВЕРСАЛЕН ПЕНСИОНЕН ФОНД В БЪЛГАРИЯ
Гл. ас. д-р Йордан Йорданов 91

ПАЗАРЪТ НА ТРУДА И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД УМЕНИЯТА НА РАБОТНАТА СИЛА
Гл. ас. д-р Таня Илиева 100

СТРЕС ТЕСТ НА ПУБЛИЧНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧРЕЗ ALTMAN'S Z-SCORE МОДЕЛ
Ас. д-р Силвия Заркова 105

АНАЛИЗ НА СТРУКТУРАТА НА СОБСТВЕНИЯ КАПИТАЛ НА БАНКОВИЯ СЕКТОР В КОНТЕКСТА НА РЕГУЛАТОРНИТЕ ИЗИСКВАНИЯ БАЗЕЛ III
Д-р Беатрис Любенова 111

СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИ ПАРАМЕТРИ НА ТРАНСПОРТНИЯ СЕКТОР - СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ
Докт. Васил Василев 123

ШОКОВИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ НА ПАНДЕМИЯТА ВЪРХУ ОТРАСЛИ НА ИКОНОМИКАТА В БЪЛГАРИЯ И ЕС – ЕМПИРИЧНИ СВИДЕТЕЛСТВА
Докт. Горян Милев 131

ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ И ЕВОЛЮЦИЯ НА ДАНЪЧНАТА ОСНОВА В АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ – ЕМПИРИЧНИ СВИДЕТЕЛСТВА
Докт. Ивайло Здравков 141

СЪСТОЯНИЕ НА ГЛОБАЛНИЯ ПАЗАР НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ - ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА
Докт. Пламен Илиев 150

ИКОНОМИЧЕСКИ ОСНОВАНИЯ ЗА ДЪРЖАВНАТА НАМЕСА: МОДЕЛИ ЗА ИНТЕРВЕНЦИЯ И COVID-19
Докт. Станислав Младенов 159

РЕГИОНАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ И ДИВЕРГЕНЦИЯ НА ЦЕНОВИТЕ РАВНИЩА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ: ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ
Докт. Цондю Цондев 169

СЧЕТОВОДСТВО, КОНТРОЛ, АНАЛИЗ, СТАТИСТИКА

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА СПЕЦИФИЧНИТЕ ПРИХОДИ В ПЕНСИОННООСИГУРИТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА
Проф. д-р Атанас Атанасов 183

NEAR-EXACT DISTRIBUTIONS AND FINITE FORM REPRESENTATIONS: PROBLEMS THEY CAN SOLVE
Full Professor, Ph.D. & Hab., Carlos A. Coelho 190

НОРМАТИВНАТА РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ОТНОСНО ОПОВЕСТЯВАНЕТО НА НЕФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ КАТО ПРЕДПОСТАВКА ЗА НАДЕЖДНА ОЦЕНКА НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА БАНКИТЕ
Доц. д-р Венцислав Вечев 198

SUSTAINABILITY REPORTING CHALLENGES IN THE CONTEXT OF CHANGES IN ACCOUNTING LEGISLATION
Assoc. Prof. Galina Chipriyanova, PhD,
Assoc. Prof. Mihail Chipriyanov, PhD 204

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРИ ОБУЧЕНИЕТО ПО СЧЕТОВОДСТВО В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ
Доц. д-р Галя Иванова-Кузманова 211

ПРОБЛЕМИ ПРИ ОТЧИТАНЕ НА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ ПО ДОГОВОРИ ЗА СТРОИТЕЛСТВО
Доц. д-р Диана Крумова 218

COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL INCLUSION IN ROMANIA, BULGARIA, AND THE REPUBLIC OF MOLDOVA THROUGH THE FINANCIAL INCLUSION INDEX OF TRADITIONAL AND FINTECH SERVICES
Assoc. Prof. Eduard Hîrbu, PhD, Hîrbu Ana 226

ИКОНОМИЧЕСКИ РАЗЛИЧИЯ И НЕРАВЕНСТВА МЕЖДУ СЕВЕРНА И ЮЖНА БЪЛГАРИЯ
Доц. д-р Красимира Славева..... 235

СТАТИСТИЧЕСКИ АНАЛИЗ НА СЕЗОННИТЕ КОЛЕБАНИЯ В ПОСЕЩЕНИЯТА НА БЪЛГАРСКИ ГРАЖДАНИ В ЧУЖБИНА
Доц. д-р Пламен Петков, докт. Пламена Колева 247

ДОКЛАДВАНЕ НА УСТОЙЧИВОСТТА НА БИЗНЕСА – СЪДЪРЖАНИЕ И АКТУАЛНИ НАСОКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ
Доц. д-р Радосвета Кръстева-Христова 257

ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ПРИЕМА НА СТУДЕНТИ ПО АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ И ИКОНОМИКА ЗА УЧЕБНАТА 2023 – 2024 ГОДИНА В Р БЪЛГАРИЯ
доц. д-р Росица Колева 266

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ОДИТОРСКИТЕ УСЛУГИ В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ
Доц. д-р Силвия Костова 272

ОБЕЗЦЕНКА НА ВЗЕМАНИЯТА ОТ ПРОДАЖБИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА
Доц. д-р Слави Генов 280

ВЛИЯНИЕ НА ДАНЪЧНИТЕ НЕСЪОТВЕТСТВИЯ ВЪРХУ ФИСКАЛНАТА СТАБИЛНОСТ
Гл. ас. д-р Жельо Желев 288

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПОСЛЕДИЦИ ОТ ПРИЛАГАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИЯ СТАНДАРТ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ 9 В МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОРПОРАЦИИ: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ
Гл. ас. д-р Кирил Димитров 296

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ОБРАЗОВАНИЕТО ПО СЧЕТОВОДСТВО В КОНТЕКСТА НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА
Гл. ас. д-р Ралица Данчева 302

НЕЗАВИСИМОСТТА НА ОДИТНИТЕ КОМИТЕТИ И ВЪТРЕШНИЯ ОДИТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ
Докт. Румен Гъбов 308

АНАЛИЗ НА КЛЮЧОВИ АСПЕКТИ ОТ ОРГАНИЗАЦИОННАТА СТРУКТУРА НА НАЦИОНАЛНИЯ СТАТИСТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ
Докт. Цветозария Гатева 316

МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ, МЕЖДУНАРОДНИ ОТНОШЕНИЯ, ПЛАНИРАНЕ, ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ

DIGITAL THREAT ANALYSIS
Professor Serghei Ohrimenco DSc, Associate Professor Lucia Gujuman, PhD, Valeriu Cernei 329

ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА ПОДБОРА НА ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ В БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
Проф. д-р Галина Захариева, докт. Маргарита Николова 336

GENERATION Z IN POLAND AND BULGARIA: CORE VALUES AND LIFE PRIORITIES
Prof. UEP. dr hab. Dariusz Nowak, Assist. Prof. Aleksandar Lichev, PhD, Szymon Nowak..... 344

СЪВРЕМЕННОТО УПРАВЛЕНИЕ НА МАРКЕТИНГОВИЯ ПЕРСОНАЛ – СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМНИ АСПЕКТИ
Доц. д-р Ваня Григорова 352

ИНТЕЛИГЕНТНА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И РАБОТА В МРЕЖИ
Доц. д-р Евелина Парашкевова, Доц. д-р Маргарита Шопова..... 360

POSITIVE ASPECTS AND CHALLENGES OF GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE APPLICATIONS
Assoc. Prof. Natalia Marinova, PhD..... 368

УСТОЙЧИВО ВНЕДРЯВАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОЕКТ №: 2022-1-BG01-KA220-VET-000089399 „ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТ НА МСП В СЕКТОРА ХОРЕКА ЗА ЕФЕКТИВНО УСВОЯВАНЕ НА ЗНАНИЯ И ИНСТРУМЕНТИ ЗА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ (HORECA 5.0)“
Доц. д-р Христо Сирашки..... 375

ИНТЕРЕСИ И МОТИВАЦИОННИ НАГЛАСИ ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА МЕНИДЖЪРА
Гл. ас. д-р Десислава Алексиева..... 382

РОЛЯТА НА СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ В СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА БИЗНЕСА
Гл. ас. д-р Кремена Маринова-Костова 388

ОСОБЕНОСТИ НА МЕЖДУЛИЧНОСТНИТЕ КОНФЛИКТИ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ И ТЯХНОТО РАЗРЕШАВАНЕ
Гл. ас. д-р Милен Динков..... 396

СЪЩНОСТ И ОСНОВНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ОТВОРЕНИТЕ ИНОВАЦИИ
Гл. ас. д-р Юлиян Господинов..... 404

ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ПЪТЯ НА КЛИЕНТА
Ас. д-р Стелиана Василева 412

PROTECTION OF DOCUMENT-CENTRIC SYSTEMS FROM DIGITAL THREATS
Assistant Ghenadie Belinschi 420

ИМПЛЕМЕНТИРАНЕ НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ В ГЪВКАВА МЕТОДОЛОГИЯ (SCRUM) НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ
Д-р Андрей Йорданов 426

ИКОНОМИКА НА ОТРАСЛИТЕ

УСТРОЙСТВО НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ТЕРИТОРИИ – ОСОБЕНОСТИ, РЕГЛАМЕНТИ, ПРОБЛЕМИ
Проф. д-р Гена Велковска 437

КОНЦЕПТУАЛЕН МОДЕЛ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ ТЕРИТОРИИ В БЪЛГАРИЯ
Проф. д-р Марина Николова..... 446

AN ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT CHALLENGES OF RETAIL AND WHOLESALE BUSINESSES IN UKRAINE
Prof., Doctor of Economics, Olena Khadzhynova, Assoc. Prof., Candidate of Economic Sciences, Larysa Kapranova, Ph. D., Roman Sharanov 456

НЯКОИ ПРАВНИ И ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ МЕНИДЖМЪНТА НА СТОПАНСКИТЕ ДВОРОВЕ
Доц. д-р Валери Велковски..... 462

ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЕВРОПЕЙСКИЯ АГРАРЕН СЕКТОР
Доц. д-р Виолета Блажева **473**

ЕКО-ЕФЕКТИВНИ СТРАТЕГИИ
Доц. д-р Елена Йорданова **478**

INNOVATION AND INDUSTRY 5.0 – SOME CONNECTIONS AND OPPORTUNITIES
Assoc. Prof., Iskra Panteleeva, PhD **483**

OPPORTUNITIES FOR INDUSTRIAL BUSINESS DEVELOPMENT THROUGH TECHNOLOGICAL INNOVATIONS
Assoc. Prof. Iskra Panteleeva, PhD, PhD Student Kalin Borisov **491**

ПРОМОТИРАНЕ НА ТУРИСТИЧЕСКАТА ДЕСТИНАЦИЯ ЧРЕЗ ДИГИТАЛНИ ИНОВАЦИИ
Доц. д-р Любка Илиева **499**

ЛОГИСТИЧНОТО ПОВЕДЕНИЕ НА ФИРМАТА, ОРГАНИЗА-ЦИОННАТА ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА АКТИВНОСТ НА БЪЛГАРСКИТЕ ПИВОВАРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Доц. д-р Сергей Найденов **506**

ПРОУЧВАНЕ НА РЕЛАЦИЯТА МЕЖДУ ДИГИТАЛНИТЕ УМЕНИЯ ЗА ПАЗАРУВАНЕ И РАЗПОЛАГАЕМИТЕ ДОХОДИ НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ
Доц. д-р Симеонка Петрова **516**

ИКОНОМИЧЕСКАТА СОЦИОЛОГИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ИКОНОМИЧЕСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ ПРЕЗ 21 ВЕК
Гл. ас. д-р Ваня Ганева **522**

TRANSFORMATION OF CONSUMER ONLINE PURCHASING BEHAVIOUR IN THE EUROPEAN UNION
Head Assist. Prof. Zoya Ivanova, PhD **529**

METHODS FOR GENERATING INNOVATIONS IN BULGARIAN ENTERPRISES
Head Assist. Prof. Ivaylo Kostov, Ph.D. **537**

РОЛЯ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИЯ ТУРИЗЪМ
Гл. ас. д-р Павлин Павлов 545

БАРИЕРИ ПРЕД ОТВОРЕНИТЕ ИНОВАЦИИ В МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
Докт. Виктор Маринов 551

HUMAN RESOURCES IN THE AGE OF DIGITALIZATION
PhD Student Denitsa Gharkova-Zaharieva 557

ПРОБЛЕМИ ПРИ ОТЧИТАНЕ НА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ ПО ДОГОВОРИ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Доц. д-р Диана Крумова[1]

Резюме: *Правилата за счетоводно отчитане на приходите и разходите по договори за строителство при предприемачите се предписват от СС 11 Договори за строителство.*

Договорите за строителство са споразумения между възложителя и предприемача, който се задължава да създаде определен дълготраен материален актив и да го предаде в определен срок и качество срещу правото да получи съответно възнаграждение.

В зависимост от начина на формиране на цената на предоставената строителна услуга, договорите се разделят на два вида: договори на база „твърда цена“ и договори на база „разходи плюс“.

Ключови думи: *договори за строителство, договори на база „твърда цена“, договори на база „разходи плюс“, дял на завършено строителство, приходи, разходи.*

JEL: M 41

DOI: https://doi.org/10.58861/tae.pcesetfc.2024.26

PROBLEMS IN ACCOUNTING FOR INCOME AND EXPENSES UNDER CONSTRUCTION CONTRACTS

Assoc. Prof. Diana Krumova, PhD

Abstract: *The rules for accounting of income and expenses under construction contracts for contractors are prescribed by AS 11 Construction Contracts.*

Construction contracts are agreements between the client and the contractor, who undertakes to create a certain durable material asset and deliver it in a certain time and quality in exchange for the right to receive the corresponding remuneration.

Depending on the method of formation of the price of the provided construction service, the contracts are divided into two types: „fixed price“ contracts and „cost plus“ contracts.

Key words*: construction contracts, fixed price contracts, cost plus contracts, share of completed construction, income, expenses.*

JEL: M 41

DOI: https://doi.org/10.58861/tae.pcesetfc.2024.26

[1] d.krumova@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов.

Въведение

Правилата за счетоводно отчитане на приходите и разходите, свързани с договори за строителство, които обхващат най-малко два отчетни периода, се предписват от Счетоводен стандарт (СС) 11 *Договори за строителство.* Стандартът се прилага за отчитане на договорите за строителство при предприемачите.

Договорите за строителство са споразумения между възложителя (инвеститора) и предприемача (изпълнителя), който се задължава да създаде определен дълготраен материален актив и да го предаде в определен срок и качество срещу правото да получи съответно възнаграждение. Едно споразумение за строителство трябва да отговаря на критериите за договор за строителство. Затова е необходимо купувачът да е в състояние да определи основните структурни елементи на проекта на недвижимия имот още преди започване на строителството.

Изграждането на обект от страна на производител с цел продажба не е в рамките на понятието договор за строителство. Когато един предприемач строи сграда със собствени средства и след това я продава, като цяло или на части, тази дейност не попада в обхвата на строителните договори, защото няма договор и насрещна страна, както и договорена цена.

Поради спецификата на строителната дейност обикновено датата, на която се сключват договорите за строителство, и датата на приключване на дейността не попадат в един и същ отчетен период. Основният въпрос при счетоводното отчитане на договорите за строителство е разпределението на приходите и разходите по договора към отчетните периоди, през които се изпълняват строителните работи.

1. Видове договори за строителство

Договорът за строителство се сключва за построяване на отделен актив или съвкупност от активи, които са в тясна взаимна връзка или зависимост по отношение на тяхното проектиране, технология и функция, крайна цел или предназначение. Такива са: строителство на сгради, пътища, мостове, язовири, тунели, кораби. друго сложно оборудване и съоръжения; разрушаване или възстановяване на активи и рекултивиране на околната среда след унищожаване на активи и др.

Осъществяването на строителните производства се извършва на база предварително разработени проекти и сметни документации за всеки отделен обект, подобект, етап. На основата на разчетите от изпълнението на проектите се формира цената на строителния обект.

Договорите за строителство се сключват за определена стойност, която представлява цена на предоставената строителна услуга. Според начина на формиране на цената, договорите се разделят на ***два вида*:**

- **договори на база „твърда цена“**;
- **договори на база „разходи плюс“**.

С **догорите на база „твърда цена“** възложителят и изпълнителят се договарят за фиксирана цена или твърда единична цена на готов продукт. При този начин на договаряне за предприемача съществува риск да понесе загуби от промяна на цените на материалите, лихвените проценти, валутните курсове, заплащането на персонала и др. В тази връзка в договора могат да се предвидят клаузи за повишаване на разходите. Този вид договори най-често се прилагат в практиката.

В **договорите на база „разходи плюс“** се включва сумата на допустимите или определени по друг начин разходи на предприемача за строителството на съответния отделен актив или група активи плюс твърда сума или процент към тези разходи за възнаграждение, като се вземат предвид нормалните административни разходи на изпълнителя и сумата на печалбата. Такива договори се сключват, когато поради незавършен окончателно проект на обекта или други причини обемът на строителните работи не може да се предвиди точно или се очакват трудности при изпълнението на специален проект. При сключването на този вид договори точната сума на цената не е известна и те не са много разпространени у нас.

При договорите на база „разходи плюс“ също е налице риск от прекомерно увеличаване на предвидените за възстановяване разходи. С цел защита на интересите на възложителя, при договарянето могат да се включат пределни нива на разходите, чието превишение остава за сметка на изпълнителя. Понякога се сключват договори за строителство, които едновременно притежават характеристики на договори на база „твърда цена“ и на договори на база „разходи плюс“. Пример за такъв договор е договорът на база „разходи плюс“ с договорена максимална цена.

При построяването на съвкупност от активи, строителството на всеки актив следва да се третира като **отделен договор за строителство,** когато:

- за всеки актив са представени отделни проекти;
- всеки актив е предмет на отделни преговори и предприемачът (изпълнителят) и клиентът могат да приемат или да отхвърлят тази част от договора, която се отнася за отделния актив;
- могат да се определят разходите и приходите за всеки актив.

Група от договори, независимо от това дали са сключени с един клиент или с няколко, се третират като **един договор за строителство,** при следните условия:

- групата от договори се договаря като един пакет;
- договорите са взаимно свързани и са част от един проект с обща норма на печалба;
- договорите се изпълняват едновременно или в непрекъсната последователност.

2. Отчитане на приходи и разходи по договори за строителство

Приходите по договора включват първоначално и допълнително договорирани суми. Първоначално договорираната сума на прихода е определена в договора. Допълнително договорирани суми се получават за допълнителни работи, извършени вследствие на изменения в обема на изпълнените работи, изплащането на искове и материални стимули дотолкова, доколкото е вероятно те да доведат до реализиране на приходи и те могат да бъдат надеждно измерени.

Приходите по договора се измерват по справедливата стойност на полученото или подлежащото на получаване възнаграждение. Те могат да се променят през различните периоди в определени случаи. Сумата на приходите по договора може да се увеличава или намалява през различните периоди. *Изменение на приходите* по договора се допуска в следните случаи:

- предприемачът и клиентът се договарят за изменения в обема на работите или по отношение изплащането на искове и материални стимули извън първоначално договорените;

- сумата на договорените приходи при договор на база „твърда цена“ може да се увеличи в резултат на клаузите за повишаване на разходите;

- сумата на приходите по договора може да се намали в резултат от неустойки, произтичащи от закъснение по вина на изпълнителя при приключването на договора;

- при договор на база „твърда цена“ се използва твърда цена на единица продукт, приходите по договора се увеличават с увеличаване на изпълнените единици от този продукт.

Изменението на обема на работите се отчита като приход по договора. *Исковете*, които не са били включени в договора, се отчитат в увеличение на приходите, когато възстановяват разходи, които не са били включени в договора. *Материалните стимули* представляват допълнителни суми, които се изплащат на предприемача за постигане или преизпълнение на определени показатели.

Разходите по договора за строителство се класифицират на преки, непреки и други разходи.

Разходи, които са свързани пряко с конкретния договор: разходи за труд на обекта, включително обектов надзор; разходи за материали, използвани при строителството; амортизация на машините, оборудването и съоръженията, използвани по договора; разходи за придвижване на машините, оборудването, съоръженията и материалите до и от площадката на изпълнение на договора; разходи за наемане на машини, оборудване и съоръжения; разходи за проектиране и техническа помощ, които са пряко свързани с договора; приблизителни разходи за работи по извършването на корекции и работи по гаранционната поддръжка, включително очакваните гаранционни разходи; искове от трети страни.

Разходи, които се отнасят към договорната дейност изобщо и могат да бъдат отнесени към конкретен договор: застраховки; разходи за проектиране и техническа помощ, които не са пряко свързани с конкретен договор; общи разходи по строителството.

Други разходи, които могат да бъдат конкретно начислени на клиента съгласно условията на договора: общи административни разходи; разходи за развойна дейност, за които в условията на договора е предвидено заплащане.

Разходи, които ***не могат*** *да бъдат отнесени към договорна дейност* или причислени към даден договор, са: общи административни разходи, които не са предвидени в договора; разходи, свързани с продажби; разходи за изследователска и развойна дейност, които не са предвидени в договора; амортизация на машини, съоръжения и оборудване, които не са използвани по даден договор, и др.

Разходите по договора включват разходи, които се отнасят към даден договор за времето от датата на възлагането на договора до окончателното му изпълнение. Разходите по сключване на договора, не се включват като част от разходите по договора, когато са извършени през текущия период, а договорът е сключен през следващ период. В този случай те се отчитат като текущи разходи за дейността, а не по изпълнението на договора.

Когато резултатът от един договор за строителство може да се предвиди надеждно, приходите и разходите, свързани с него, следва да се признаят за приходи и разходи чрез съпоставяне на етапа на изпълнение на договорната дейност спрямо датата на съставяне на финансовия отчет.

Резултатът от **договора** за строителство **на база „твърда цена“** може да се определи надеждно, ако са изпълнени следните условия:

а) приходите по договора могат да бъдат надеждно изчислени;

б) има вероятност предприятието да получи икономическите изгоди, свързани с договора;

в) разходите по договора и етапът на изпълнението му могат да бъдат надеждно определени към датата на финансовия отчет;

г) разходите, отнасящи се към договора, могат да бъдат ясно определени и надеждно изчислени, така че фактическите разходи, направени по договора, да могат да бъдат сравнени с предвидените.

Резултатът от **договор** за строителство **на база „разходи плюс“** може да се определи надеждно, когато са изпълнени всички посочени условия:

а) има вероятност предприятието да получи икономическите изгоди, свързани с договора;

б) разходите, отнасящи се към договора, могат да бъдат ясно определени и надеждно измерени, независимо дали са възстановими или не.

Тъй като договорите за строителство обхващат повече от един отчетен период, основният проблем е свързан с признаване на приходите и разходите по периоди. За решаването на посочения проблем могат да се

приложат ***два метода:***

- *метод „завършен договор“;*
- *метод „етап на завършеност“.*

При първия от методите приходите се признават и отчитат едва към момента на завършването на обекта. За отчетните периоди, предшестващи този на завършването, не се признават приходи, а извършените разходи се отчитат като незавършено строителство.

При втория метод приходи се признават за всеки отчетен период в зависимост от етапа на изпълнение на договора. Процентът (етапът) на изпълнение на договора може да се определи чрез различни методики.

Според СС 11 *Договори за строителство* признаването на приходите и разходите се извършва чрез отнасянето им към етап на завършване на договора. Този метод се определя като **„Дял на завършеното строителство“**. При него на приходите по договора съответстват разходите по договора, направени на етапа на завършване. Счетоводното отчитане на приходите, разходите и печалбата, се отнася към частта от завършената работа. Получава се информация, както за степента на изпълнение на работата по договора, така и за резултатите през съответния отчетен период.

При метода „Дял на завършеното строителство“ приходите и разходите по договора се признават като приход и като разход в отчета за приходите и разходите през отчетните периоди, когато е извършена работата, за която те се отнасят. Очакваното превишение на общата сума на разходите по договора спрямо общата сума на приходите по договора се признава незабавно като текущ разход и се представя в счетоводния баланс като *провизия*.

Етапът на изпълнение на даден договор се определя по метод, който осигурява надеждно измерване на извършената работа. Тези методи могат да включват определяне на етапа чрез:

а) съотношението на частта от разходите по договора, направени за извършената до момента работа, към общо предвидените разходи по договора;

б) количествени разчети за извършената работа;

в) частта на натуралното изпълнение на работата по договора.

Пример 1:

Сключен е договор за строителство на производствена сграда на база твърда цена 300 000 лв. Срокът на изпълнение на договора е три години. Строителството се извършва на три етапа. Първоначалните предвиждания за разходите по договора са 270 000 лв., разпределени както следва: I-ви етап – 54 000 лв., II-ри етап – 94 500 лв., III-ти етап – 121 500 лв.

За признаване на приходите се определя относителният дял на разходите по отделни етапи в общия обем на разходите. През първия етап следва да се признаят приходи в размер на 60 000 лв. и разходи в размер на

54 000 лв. Финансовия резултат от договора е 6 000 лв.

Разпределяне на приходите и разходите по етапи

Показатели	Първи етап	Втори етап	Трети етап	Общо
Стойност на извършените разходи в лв.	54 000	94 500	121 500	**270 000**
Относителен дял на разходите за етапа	54 000/270 000 = 20 %	94 500/270 000 = 35 %	121 500/270 000 = 45 %	**100 %**
Приходи в лв.	300 000∗20 % = 60 000	300 000∗35 % = 105 000	300 000∗45 % = 135 000	**300 000**
Финансов резултат в лв.	6 000	10 500	13 500	**30 000**

Пример 2:

На 1 март 2017 г. е сключен договор за строителство на автомагистрала на стойност 900 млн. лв. с дължина 150 км. Цената на 1 км е 6 млн. лв. Строителството и предаването на автомагистралата следва да се извърши на три етапа: първи етап до 1 октомври 2017 г. – 55 км, втори етап до 1 април 2018 г. – 37 км и трети етап до 1 декември 2018 г. – 58 км.

През отделните етапи се признават следните приходи:

Етапи	Първи етап	Втори етап	Трети етап	Общо
Извършена работа	55 км	37 км	58 км	**150 км**
Приходи	55 ∗ 6 млн. лв. = 330 млн. лв.	37 ∗ 6 млн. лв. = 222 млн. лв.	58 ∗ 6 млн. лв. = 348 млн. лв.	**900 млн. лв.**

Пример 3:

Сключен е договор за строителство на съоръжение на база разходи плюс. Към предвидените разходи по договора в размер на 500 000 лв. е договорена печалба 20 на сто. Строителството се извършва на три етапа. Разходите се разпределят по етапи както следва: първи етап – 35 %, втори етап – 40 % и трети етап – 25 %.

Разпределяне на приходите и разходите по етапи

Показатели	Първи етап	Втори етап	Трети етап	Общо
Стойност на извършените разходи в лв.	500 000∗35 % = 175 000	500 000∗40 % = 200 000	500 000∗25 % = 125 000	**500 000**
Печалба 20 % в лв.	175 000∗20 % = 35 000	200 000∗20 % = 40 000	125 000∗20 % = 25 000	**100 000**
Приходи в лв.	175 000+35 000 = 210 000	200 000+40 000 = 240 000	125 000+25 000 = 150 000	**600 000**

През първия етап следва да се признаят приходи в размер на 210 000 лв. и разходи в размер на 175 000 лв. Договорената печалба е 35 000 лв.

Когато резултатите от даден договор за строителство не могат да се предвидят надеждно, приходите се признават в рамките на възстановимите разходи по договора. Разходите по договора се признават за периода, през който са направени. Тези разходи по договора, за които не съществува вероятност да бъдат възстановени, се признават като текущ разход.

Като договори, при които не е възможно да се възстановят направените разходи, стандартът определя тези:

а) които не са напълно изпълними, т. е. валидността им е поставена под въпрос;

б) чието изпълнение зависи от резултатите от висящо съдебно дело или от закон;

в) отнасящи се до имоти, които е вероятно да бъдат конфискувани или отчуждени;

г) при които клиентът не е в състояние да изпълни задълженията си;

д) при които предприемачът не е в състояние да изпълни договора или не може да изпълни други свои задължения по договора.

Когато за извършената по договора работа са договорени за отстраняване (чрез ремонт или подмяна) производствени дефекти, очакваните разходи се признават като провизия по реда на СС 37 *Провизии, условни задължения и условни активи*.

Заключение

В приложението към годишния финансов отчет се оповестява:

- сумата на приходите по договора, признати през отчетния период;

- методите за признаване на приходите по договора, признати през отчетния период;

- методите за определяне етапа на завършеност на договорите в процес на изпълнение;

- договорите, които са в процес на изпълнение към датата на баланса – отразяват се: сумата на направените разходи и признатите печалби (намалени с признатите загуби) до момента; сумата на получените аванси; сумата на удръжките по договорите; вземането от клиентите за работата по договора; начислената провизия.

Използвани източници

Божков, В., Симеонова, Р. & Крумова, Д. (2019). *Счетоводни стандарти за финансово отчитане*. Свищов: АИ „Ценов“.

Свраков, А., Брезоева, Б., Костов, Б. & др. (2016). *Национални счетоводни стандарти в сила от 2016 година.* София: Труд и право.

Дурин, С., Брезоева, Б., Бонев, Ж. & др. (2016) *Национални счетоводни стандарти 2016.* София: Български законник.